INDUSTRY

PROFILE

Industry, Science and Technology Canada | Industrie, Sciences et Technologie Canada

Hardwood Lumber

Canada

89-04982/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3018

INDUSTRY PROFILE

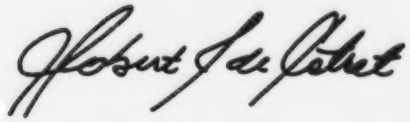
HARDWOOD LUMBER

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The *hardwood lumber* industry is comprised of sawmills that process hardwood logs to produce lumber, timbers, railway ties and a number of by-products such as wood chips, sawdust, shavings, slabs and hogged fuel. It also includes some related drying and reprocessing operations performed by wholesalers to add value to the product. The major Canadian hardwood lumber species are maple, birch and aspen. The mixed hardwood forest regions in eastern Canada often contain stands of white pine and other softwood species; consequently, many of the sawmills included in the hardwood sector periodically saw softwood logs, particularly for specialty products. The softwood lumber industry is discussed in a separate Industry Profile.

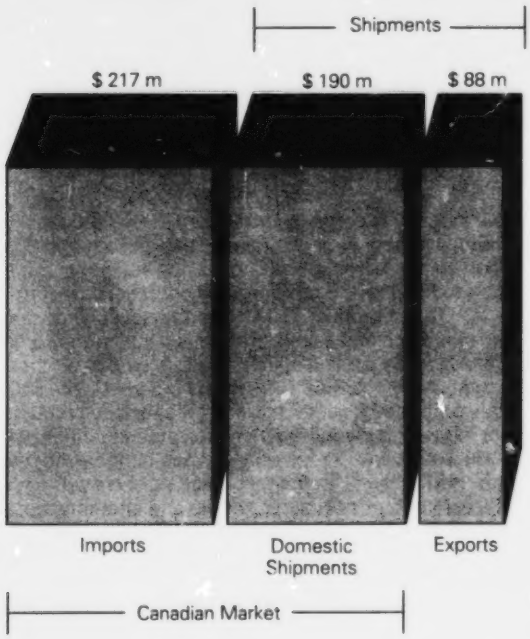
The industry produces several grades of hardwood lumber from each log. The higher grades are used primarily in the manufacture of products requiring fairly large pieces of clear lumber, including furniture and interior decorative trim, and are sold on both the Canadian and export markets. Consumer tastes are an important factor for these products. The lower grades are used principally for the production of railway ties, pallets, furniture frame stock and other industrial uses, including general construction.

Plastics, metals, wood veneer, particleboard, hardboard and other products continue to be substituted for hardwood lumber in some furniture parts and other selected end-uses. Softwood lumber is also often substituted for hardwood in some uses of the lower grades. Hardwood lumber makes up about ten percent of total lumber production in eastern Canada, less than one percent in western Canada and about three percent of the total volume of Canadian lumber production. In 1986, the estimated total Canadian production of hardwood lumber was about 1.4 million cubic metres (m^3), or 590 million board feet, with shipments valued at about $278 million.* (By way of comparison, the value of Canadian softwood lumber shipments in 1986 was about $5.5 billion.) Total annual employment in the hardwood lumber sector is estimated to average about 6000 people on a full-time basis.

Production of hardwood lumber is concentrated primarily in Ontario and Quebec; it uses timber from both private and public holdings. The distribution of production by province over the past three years, on average, has been: Ontario, 45 percent; Quebec, 40 percent; New Brunswick, five percent; Alberta, four percent; Manitoba, three percent; Nova Scotia, two percent; and one percent for all the remaining provinces.

** Data on the Canadian hardwood lumber industry are limited. The analysis in this profile is based on available statistical data and information obtained from various sources, including consultations with the industry.*

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports* and Domestic Shipments** 1986

** Exports include some imported lumber after further processing.*
*** Estimated.*

It is estimated there are between 600 and 700 sawmills in Canada specifically equipped to produce hardwood lumber. A number of established portable sawmills are included in this estimate. The largest 20 to 25 sawmills, some of which produce more than 24 000 m^3 of hardwood lumber annually, account for about 35 percent of the total sector output. About 100 mills of medium size (2500 m^3 to 12 000 m^3 range) account for some 35 percent of sector output. The balance of sector output is produced by a large number of small sawmills, usually producing less than 2000 m^3, many of which operate with fewer than five employees, purchase their sawlogs from private woodlots or do custom sawing and remain closed during periods of poor market conditions.

Revenues from by-products significantly reduce the net cost of production of hardwood lumber. Many of the smaller sawmills convert their slabs to firewood, while most of the large sawmills produce wood chips for local pulpmills. A few of the larger mills that saw tree-length hardwood logs receive over 30 percent of their revenue from wood chip sales. In general, it is estimated that hardwood sawmills develop between five and 20 percent of total revenue from by-products.

Almost all of the firms producing hardwood lumber are privately owned Canadian companies. Hardwood lumber is often sold to wholesale companies that perform separate drying, sorting, storing and shipping operations. In addition, there are numerous independent establishments that offer custom kiln drying or planing services (or both) to producers and buyers.

Hardwood lumber produced from indigenous species is mainly sold on the domestic market. The major competitors are U.S. producers of hardwood lumber and, for end-uses able to accept softwood substitution, Canadian producers of softwood lumber.

Total Canadian exports of hardwood lumber in 1986 were valued at $88 million: $39 million to the United States, $33 million to the European Community (E.C.), $6 million to Japan, and the remaining $10 million to some 35 other countries. The leading export species is oak, which constituted 27 percent of the total value of exports to all countries in 1986. A significant level of oak lumber originates in the United States and is further processed in Canada before being exported to other countries. Other hardwood lumber species in demand for export are maple, birch, aspen, basswood, ash and beech, which are available from indigenous trees. Exports to offshore markets are primarily in high-grade lumber. The principal competitor in the export markets is the United States. Production in the United States is about 12 times Canada's output, reflecting the larger size of the hardwood resource-base and the U.S. market.

Canada imports more hardwood lumber than it exports. Imports consist mainly of grades and species not generally available in Canada, and were valued at $217 million in 1986. Approximately 94 percent of this total came from the United States, with oak lumber constituting about 65 percent. Imports from other sources consist mainly of tropical species, such as mahogany from Brazil and the Philippines. Generally, hardwood lumber imports supply about one-third of the domestic market volume.

Performance

Production in the 1970s was relatively stable at an average of about 1.2 million m^3 per year, peaking in 1980 at 1.4 million m^3. Following the 1981-82 recession, production recovered from about 1.0 million m^3 in 1981 to about 1.4 million m^3 in 1986.

The recovery in hardwood lumber output since 1983 has reflected a higher level of housing starts and increased production of furniture, interior trim and flooring, as well as increased utilization in other industrial production. Prices for hardwood lumber have slowly recovered from the low levels of 1980-82.

The profitability of the hardwood lumber industry depends both on the returns which can be achieved on the higher grades in greatest demand in the domestic and export markets, and on the sale of lower grades at an adequate price. During market downturns, severe price pressures may result in softwood lumber being substituted for the lower grades of hardwood in some uses such as pallets, skids and packaging. Under these conditions, some hardwood sawmills either close or switch to softwood lumber production, where feasible.

Some of the sawmills that purchased new equipment during the more profitable years of 1978 and 1979 were pressed financially by payments on debts incurred during the high-interest period of the early 1980s. Interest rates have been lower since mid-1984, demand has improved, and most companies are now in a better financial position.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The Canadian hardwood lumber industry has developed because of the existence of a renewable resource and its proximity to the markets of eastern Canada and the northeastern United States. A critical factor in this industry is its ability to harvest the available resource and process it at a competitive price. Hardwood sawmills in both Canada and the United States generally have to use labour-intensive processing equipment to produce the highest grades and yields from logs of different species, sizes and grades. The industry on both sides of the border, but particularly in Canada, faces a continuing problem of producing acceptable percentages of high-grade lumber from the large proportion of low-grade logs in the available timber resource.

Consumer preferences are an important factor in the choice of the particular species and selected grades demanded by certain segments of the market. In recent years, consumer preferences for furniture and decorative purposes have been focused on open-grained woods and other species not available in Canada. These preferences continue to restrain the expansion of this industry in those end-uses.

The sector as a whole is competitive and profitable largely because most of the companies are old and established firms with experienced management and skilled labour which can maximize the output from the available resource. Many of the smaller operations, for example, are capable of diversification to suit changing market conditions.

Compared to the U.S. industry, the Canadian hardwood sector faces certain disadvantages. The United States has larger, better quality and more diversified commercial hardwood resources than Canada, as well as more areas with concentrated log supplies to support larger sawmills which can take advantage of economies of scale. Many Canadian hardwood sawmills are smaller operations which use older equipment. The majority of Canadian hardwood sawmills are not equipped with high-speed, electronically controlled equipment. They depend heavily on human judgement to choose the proper saw settings to yield the best grades of lumber. Frequently, Canadian mills do not have sufficient hardwood log supplies within economical trucking distances to justify the capital investments in modern equipment necessary for more efficient large-volume production.

The run-of-the-mill lumber produced from indigenous species at the average Canadian hardwood sawmill generally remains uncompetitive in offshore markets. Transportation costs are a major factor in the competitiveness of lower-priced lumber and preclude the export of most of the low-end grades; they do not, however, preclude offshore sales of the higher grades.

Processing facilities are frequently more available in Canada than in some of the northern producing areas of the United States. Oak lumber is imported in random grades from northeastern U.S. mills by certain Canadian wholesalers who kiln dry it if required, and select a large portion of the higher grades for export overseas after kiln drying, trimming and sorting. The costs of transporting lumber from some northeastern U.S. sawmills to Canada for processing and export overseas are not significantly different from those for transporting to a U.S. processing plant and subsequent shipment overseas.

Trade-related Factors

There are no tariffs on hardwood lumber in Canada or the United States. With respect to overseas markets, some tariffs apply, but are not important factors.

Canadian hardwood lumber is usually exported rough-sawn and there are no tariffs on *rough* lumber exports to most countries, including Japan and the E.C. Two exceptions are Taiwan (1.25 percent) and the Republic of Korea (15 percent). *Planed* Canadian hardwood lumber enters some countries, including Japan, duty-free. A tariff of four percent is applicable on planed hardwood lumber imported by E.C. countries, with higher duties applicable in some other countries. Practically no planed hardwood lumber is exported to offshore countries.

Generally, there are no significant non-tariff barriers affecting trade in this sector. Canada and the United States apply the same technical standards. A trade-related factor of concern to Canadian exporters is the phytosanitary regulations of certain importing countries. These regulations are designed to control the possible spread of insects and diseases, such as oak wilt.

Given that trade in hardwood lumber already is duty-free between Canada and the United States, the most relevant element of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) is the elimination of the tariffs applied at present to products manufactured from hardwood lumber, such as pallets, furniture and hardwood flooring. Most of these tariffs will be phased out over a period of five years. Another important element of the FTA is the establishment of new dispute-settlement mechanisms. The FTA will permit Canada to retain the present controls on the export of logs.

Technological Factors

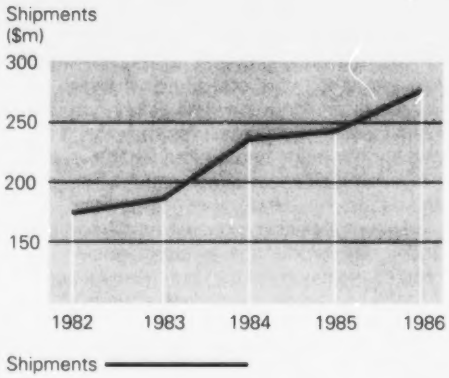
Although foreign and domestic state-of-the-art sawmilling equipment is readily available in Canada to improve yields and efficiency, many companies consider the rate of return on the large investments required to modernize the sawmills uneconomical at this time. In some instances, this situation is exacerbated by a lack of a concentrated supply of raw materials needed to justify the upgrading of plants.

It is difficult for sawmills to produce lumber from the low-grade portion of the raw material. Some operations have roundwood chipping machines to process full-length, low-grade hardwood logs directly into chips. Relatively few mills have sufficient equipment to cut crooked and low-grade logs into short lengths to produce cut-to-size lumber products.

Other Factors

The Canadian dollar exchange rate at the current level of about US$0.80 is a positive factor for exports to the United States of products made with indigenous species. Since September 1985, currency realignments between the Canadian and U.S. dollar vis-à-vis European and other foreign currencies have also been a favourable factor for Canada in offshore markets.

A substantial proportion of Canada's hardwood forests is owned by the provinces as Crown forests. Provincial forest management programs to upgrade the future yield of the hardwood forests are important factors in assuring a continuing wood supply for the industry.



Total Shipments*

** Estimates.*

3. Evolving Environment

Over the next fifteen years, production of hardwood lumber in the United States is expected to grow relatively slowly, at an average of about one percent per year. Private sector forecasts also see the growth in demand for American hardwood lumber over the same time period at about one percent per year, mainly in mine timbers, railway ties, furniture and lumber export markets. While forecasts are not available for the Canadian industry, its performance is usually similar to that of the United States. However, if markets for the large aspen resource improve, Canadian hardwood production and exports could increase at a much faster rate.

One of the most important factors affecting the sector's competitiveness over the next five to ten years will be the success or failure of manufacturers in locating new markets for the lower grades of maple and birch lumber. These are more likely to be found in North America than offshore because ocean freight costs usually make it uneconomical for low-value uses. Some firms are attempting to become better equipped to tap these markets by producing specific cut-to-size orders such as pallet components and furniture dimension stock.

Aspen and white birch represent a large under-utilized resource. The potential to produce large volumes of lumber from these species will open additional export opportunities in the future. The present demand for aspen and white birch lumber is mainly for the higher grades. However, there is a market developing in Canada and the United States for certain lower grades of aspen for treated landscape timbers. Potential offshore markets for aspen lumber in selected specifications include the E.C., Saudi Arabia, People's Republic of China, Japan and the Republic of Korea.

Red alder, another under-utilized species, grows in significant stands on the coast of British Columbia. Some production of alder lumber is expected to begin over the next few years, although the volume will be much lower than in the case of aspen or white birch.

Additional market opportunities would develop in domestic and export markets if consumer preferences moved more towards Canadian, light-coloured, tight-grained maple or birch, rather than the open-grained and other species such as oak, which is only available in limited quantities in Canada, and mahogany, which is not produced domestically. Imported hardwood lumber is a significant factor within the Canadian market and, unless consumer preferences change, imports will remain substantial.

The FTA is not expected to have a significant impact on the hardwood lumber industry. While elimination of duties on products manufactured from hardwood lumber (pallets, furniture and hardwood flooring) could cause adjustments in some of these industries, the overall demand for Canadian hardwood lumber is not likely to change significantly. The creation of new dispute-settlement mechanisms under the FTA will encourage a positive trading environment between the two countries.

4. Competitiveness Assessment

The Canadian hardwood lumber industry is competitive in the domestic market and some regional U.S. markets for end-uses in which Canadian species, such as maple, birch and aspen are in demand.

The Canadian industry has succeeded in increasing some hardwood exports to several offshore countries, especially in the Far East. However, only a small segment of the hardwood sawmill industry is in a position to produce the high-grade or cut-to-size lumber specifications required in offshore markets, where lower grades of Canadian hardwood are generally uncompetitive.

The FTA is expected to have minimal direct impact on this industry, since hardwood lumber already moves between Canada and the United States under conditions of free trade.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Hardwood Lumber
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3033

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 2512

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments(e)	750	700	700	700	700	700
Employment(e)	6 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Shipments ($ millions)(e)	115	175	184	235	242	278
(volume, 000m^3)	1 359	1 088	1 042	1 280	1 270	1 397
Gross domestic product(e)* (constant 1981 $ millions)	58	67	88	103	111	102
Investment ($ millions)(e)*	11	19	20	25	27	30

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports (volume, 000m^3)**	344	236	226	268	241	273
($ millions)**	40	65	69	75	72	88
Domestic Shipments ($ millions)(e)***	75	110	115	160	170	190
Imports ($ millions)****	39	105	158	173	168	217
Canadian market ($ millions)(e)	114	215	273	333	338	407
Exports as % of production (volume)	25	22	22	21	19	19
Imports as % of domestic market (vol.)	36	32	41	36	34	36
Canadian share of international trade (%)	0.4	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2

Source of imports (% of total value)		U.S.	S. America	Asia	Others
	1982	94	3	3	—
	1983	93	4	3	—
	1984	94	2	3	1
	1985	95	3	2	—
	1986	94	3	2	1

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	35	47	9	9
	1983	38	45	10	7
	1984	44	34	14	8
	1985	47	36	9	8
	1986	44	38	11	7

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total(e)	8	40	48	4	*****
Employment – % of total(e)	8	40	48	4	*****
Shipments – % of total	7	40	45	8	*****

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
G.W. Martin Lumber Ltd.	Private/Canadian	Harcourt, Ontario
Commonwealth Plywood Co. Ltd. Ste-Thérèse, Quebec	Private/Canadian	Rapides-des-Joachims, Quebec
Murray Brothers Lumber Co. Ltd.	Private/Canadian	Madawaska, Ontario
The James MacLaren Industries Inc.	Public/Canadian	Thurso, Quebec
McRae Lumber Co. Ltd.	Private/Canadian	Whitney, Ontario
J.D. Irving Ltd., Saint John, N.B.	Private/Canadian	Veneer Siding, New Brunswick
Rexfor, Québec, Quebec	Provincial Govt./ Canadian	Mont-Laurier, Quebec

(e) Estimated
* Figures shown represent five percent of sawmill and planing mill statistics
** Includes exports after reprocessing of some imported lumber
*** Domestic shipments have been estimated using a unit value price
**** Includes imports of some lumber to be exported after reprocessing
***** Less than 0.5 percent

Note: Since there is a general lack of financial information and statistics relating to this sector, a significant degree of estimation has been required in the preparation of this profile.

PROFIL DE L'INDUSTRIE

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

Bois de sciage feuillu

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3018

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE
BOIS DE SCIAGE FEUILLU

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

Ministre

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie du bois de sciage feuillu regroupe les scieries qui transforment les billes de bois feuillu pour en faire du bois d'œuvre, du bois équarri, des traverses de chemin de fer et certains sous-produits dont les copeaux, le bran de scie, les planures, les dosses et les bûchettes. Pour augmenter la valeur du produit, les grossistes de cette industrie se livrent aussi au séchage et à la transformation. Au Canada, l'érable, le bouleau et le tremble sont les espèces de bois feuillu les plus répandues, mais on trouve également, dans les forêts mixtes de l'Est, des peuplements de pin blanc et autres résineux; aussi de nombreuses scieries du secteur des feuillus transforment-elles, à l'occasion, des billes de résineux, surtout pour les produits spécialisés. L'industrie du bois de sciage résineux fait l'objet d'un autre profil de l'industrie.

De chaque bille, l'on tire différentes qualités de bois d'œuvre. Le bois de qualité supérieure sert principalement à la fabrication de produits exigeant de grandes surfaces de bois clair de nœuds, notamment pour les meubles et la finition intérieure. Il se vend bien sur les marchés intérieur et extérieur, mais il faut noter que les goûts des consommateurs influent fortement sur le marché de ces produits. Quant au bois de qualité inférieure, il est utilisé pour la fabrication de traverses de chemin de fer, de palettes, de composantes de meubles en plus de servir à d'autres usages industriels dont la construction.

Les matières plastiques, les métaux, les placages, les panneaux d'aggloméré, les panneaux de fibres et autres peuvent remplacer le bois feuillu pour la fabrication de certaines composantes de meubles et pour d'autres usages particuliers. En outre, le bois résineux remplace souvent le bois feuillu de qualité inférieure.

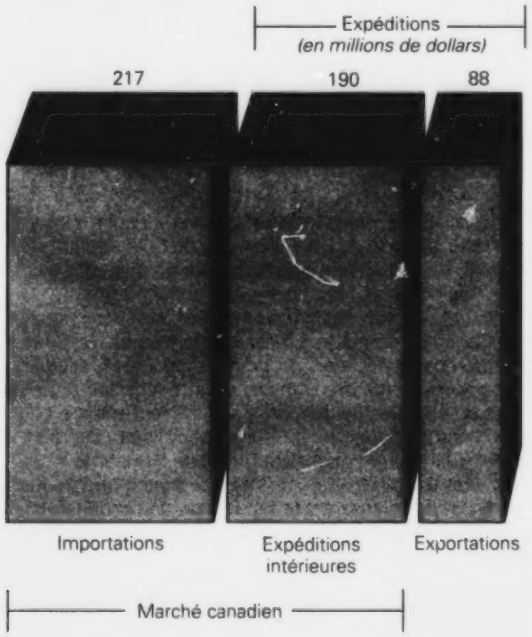
Le bois feuillu compte pour environ 10 p. 100 de la production de bois d'œuvre dans l'est du Canada, pour moins de 1 p. 100 dans l'Ouest et pour quelque 3 p. 100 dans l'ensemble du pays. En 1986, la production canadienne totale était estimée à près de 1,4 million de mètres cubes ou 590 millions de pieds mesures de planches (pmp) et les expéditions se chiffraient à 278 millions de dollars*. (En comparaison, la valeur des expéditions canadiennes de bois de sciage résineux, en 1986, était d'environ 5,5 milliards de dollars.) Dans le secteur du bois de sciage feuillu, le nombre estimatif de personnes employées à plein temps est de 6 000.

La production de bois feuillu repose sur l'exploitation des forêts appartenant soit à l'État, soit au secteur privé et se fait surtout en Ontario et au Québec. Dans l'ensemble, la production des trois dernières années se répartit ainsi : Ontario, 45 p. 100; Québec, 40 p. 100; Nouveau-Brunswick, 5 p. 100; Alberta, 4 p. 100; Manitoba, 3 p. 100; Nouvelle-Écosse, 2 p. 100 et 1 p. 100 pour le reste des provinces.

** Les données sur l'industrie canadienne du bois de sciage feuillu sont partielles. Dans ce dossier, l'analyse est fondée sur les données statistiques disponibles et sur des renseignements obtenus de diverses sources, notamment des consultations avec des représentants de cette industrie.*

Canada

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations* et expéditions intérieures**.

** Comprend certaines importations de bois après transformation au Canada.*
*** Estimations.*

Au Canada, selon les estimations, il y a de 600 à 700 scieries spécifiquement équipées pour transformer le bois feuillu dont un certain nombre de scieries mobiles. Les 20 ou 25 plus grandes scieries, dont certaines produisent annuellement plus de 24 000 mètres cubes de bois feuillu, comptent pour environ 35 p. 100 de la production totale de ce secteur. Une centaine de scieries intermédiaires (2 500 à 12 000 mètres cubes) comptent pour quelque 35 p. 100 de la production, le reste étant réparti entre de nombreuses scieries produisant habituellement moins de 2 000 mètres cubes et employant souvent moins de cinq personnes; ces exploitations achètent leurs billes à des boisés privés ou fonctionnent sur commande, fermant leurs portes lorsque les conditions du marché sont défavorables.

Les revenus tirés des sous-produits réduisent sensiblement le coût de production net du bois feuillu. Un grand nombre de petites scieries transforment les dosses en bois de chauffage, tandis que la plupart des grandes scieries produisent des copeaux pour les usines de pâtes et papiers de la région. Certaines de ces dernières transforment des arbres feuillus entiers et tirent plus de 30 p. 100 de leurs revenus de la vente des copeaux. Les scieries de bois feuillu ne tirent de leurs sous-produits que de 5 à 20 p. 100 de leurs revenus, en moyenne.

Presque toutes les scieries de bois feuillu appartiennent à des intérêts canadiens privés. La production est vendue le plus souvent à des grossistes qui se chargent des opérations de séchage, de triage, d'entreposage et d'expédition. Il existe en outre de nombreux établissements indépendants qui offrent, sur commande, des services de séchage ou de rabotage ou les deux.

La majeure partie du bois feuillu provenant d'essences poussant localement est vendue sur le marché canadien. Les principaux concurrents sont les producteurs américains de bois feuillu, mais aussi les producteurs canadiens de bois résineux lorsque ce produit peut remplacer le bois feuillu.

En 1986, les exportations canadiennes de bois feuillu s'élevaient à 88 millions de dollars, soit 39 millions vers les États-Unis, 33 millions vers la CEE, 6 millions vers le Japon et les 10 millions restants vers quelque 35 autres pays. Le chêne, l'essence la plus exportée, constituait en 1986, 27 p. 100 de la valeur totale de l'ensemble des exportations. Un important volume de bois de chêne provient des États-Unis, mais ce bois est transformé au Canada avant d'être vendu à d'autres pays. Les autres essences exportées sont l'érable, le bouleau, le tremble, le tilleul, le frêne et le hêtre, toutes d'origine canadienne. Les exportations outre-mer consistent principalement en bois de qualité supérieure sur les marchés où les États-Unis sont le principal concurrent. La production américaine est presque 12 fois supérieure à celle du Canada, tant en raison de l'ampleur des ressources que de l'envergure du marché américain.

Le Canada importe plus de bois feuillu qu'il n'en exporte. En 1986, la valeur des importations, qui se composent principalement de catégories et d'essences rares ou inexistantes au Canada, atteignait 217 millions de dollars. Environ 94 p. 100 de ces importations provenaient des États-Unis dont 65 p. 100 étaient du chêne. Les importations en provenance d'autres pays comprenaient surtout des espèces tropicales comme l'acajou du Brésil et des Philippines. En général, les importations de bois feuillu, exprimées en volume, alimentent environ le tiers du marché intérieur.

Rendement

Au cours des années 70, la production est demeurée assez stable, s'établissant en moyenne à 1,2 million de mètres cubes par an pour atteindre, en 1980, un sommet de 1,4 million. Après la récession de 1981-1982, la production, qui était de 1 million de mètres cubes en 1981, est passée à 1,4 million en 1986.

Depuis 1983, la production de bois feuillu a repris en raison surtout de l'augmentation du nombre de mises en chantier dans le secteur de l'habitation ainsi que de l'accroissement de la production dans les secteurs du meuble, de la finition intérieure, des parquets et bien d'autres. Le prix du bois feuillu, qui a connu une lente reprise, a finalement dépassé les bas niveaux enregistrés de 1980 à 1982.

La rentabilité de cette industrie dépend à la fois des bénéfices obtenus sur le bois de qualité supérieure, qui est le plus en demande sur les marchés intérieur et extérieur, et de la vente de bois de qualité inférieure à des prix abordables. Lorsque le marché est à la baisse et que les fluctuations des cours sont importantes, le bois résineux peut remplacer le bois feuillu de qualité inférieure pour la fabrication de palettes, de longrines et de matériel d'emballage. Selon la conjoncture, certaines scieries de bois feuillu sont obligées de fermer leurs portes ou de passer, lorsqu'elles le peuvent, à la production de bois résineux.

Certaines scieries, qui avaient renouvelé leur matériel durant les années d'abondance 1978 et 1979, ont éprouvé certaines difficultés à rembourser leurs dettes en raison des taux d'intérêt élevés exigés au début des années 80. Toutefois, depuis le milieu de 1984, les taux d'intérêt ont baissé, la demande est à la hausse et la plupart des entreprises jouissent d'une meilleure situation financière.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La présence d'une richesse naturelle renouvelable et la proximité des marchés de l'est du Canada et du nord-est des États-Unis ont permis à l'industrie canadienne du bois feuillu de connaître une certaine expansion. En effet, l'abattage et la transformation de ressources disponibles à des prix compétitifs sont essentiels pour cette industrie. En raison du matériel utilisé pour obtenir les meilleures catégories de bois ainsi qu'un rendement optimal à partir de billes d'essences, de taille et de qualité différentes, les scieries canadiennes et américaines de bois feuillu sont généralement des entreprises à forte concentration de main-d'œuvre. De part et d'autre de la frontière, surtout au Canada, les entreprises doivent faire face au problème posé par la production de bois de qualité supérieure à partir de billes de qualité inférieure et ce, conformément à des normes acceptables.

Il faut se rappeler que les goûts des consommateurs sont un facteur de poids dans le choix des espèces et des catégories requises par certains secteurs du marché. Depuis quelques années, l'expansion de cette industrie se trouve limitée, car le bois à grain prononcé ainsi que certaines essences inexistantes au Canada sont préférés pour les meubles et la finition intérieure.

Dans l'ensemble, ce secteur est concurrentiel et rentable parce qu'il regroupe en grande partie des entreprises établies de longue date qui disposent de personnel compétent et de main-d'œuvre qualifiée, à même de maximiser le rendement des ressources disponibles. Ainsi, de nombreuses petites scieries peuvent diversifier leurs activités pour s'adapter à l'évolution du marché.

Comparé à l'industrie américaine, le secteur canadien du bois de sciage feuillu est désavantagé sur certains plans. Aux États-Unis, les ressources forestières sont plus abondantes, de meilleure qualité et plus variées qu'au Canada, et plusieurs régions disposent de réserves de billes suffisantes pour alimenter les grandes scieries, ce qui leur permet en retour de réaliser des économies d'échelle. En revanche, au Canada, bon nombre de ces installations sont de petites exploitations n'utilisant pas le matériel le plus moderne; la plupart manquent d'équipement à grande vitesse commandé électroniquement, aussi le choix des réglages à adopter pour obtenir les meilleures catégories de bois est-il encore fait manuellement. Bien souvent, les scieries canadiennes ne disposent pas de sources d'approvisionnement suffisantes pour les billes de bois feuillu transportables par camion sur des distances raisonnables; elles peuvent donc difficilement justifier l'achat de matériel moderne qui leur permettrait de maximiser leur production.

En général, le bois d'œuvre produit à partir des essences locales par une scierie canadienne moyenne n'est pas concurrentiel sur les marchés d'outre-mer. Les frais de transport restant un facteur important de la compétitivité du bois à bas prix, la plupart des coupes de bois feuillu de qualité inférieure ne peuvent être écoulées sur les marchés étrangers. La situation est toutefois différente pour le bois de qualité supérieure.

Les installations de séchage et de triage sont plus nombreuses au Canada que dans certaines régions du nord des États-Unis; aussi, en général, le bois de chêne est-il importé du nord-est des États-Unis par certains grossistes canadiens qui, après les opérations de séchage, d'éboutage et de triage, sélectionnent une importante quantité de bois de qualité supérieure pour l'exportation. Les frais de transport du bois du nord-est des États-Unis vers le Canada à des fins de transformation et d'exportation outre-mer ne diffèrent pas tellement des coûts du transport vers une autre région américaine pour être ensuite expédié outre-mer.

Facteurs liés au commerce

Ni le Canada ni les États-Unis n'imposent de tarif douanier sur le bois feuillu. Cependant, sur les marchés d'outre-mer, certains tarifs s'appliquent, mais ils n'ont pas d'incidence notable.

Habituellement, le bois feuillu canadien est exporté non raboté et, dans la plupart des pays, y compris le Japon et la CEE, il n'existe pas de tarifs douaniers pour cette catégorie, sauf à Taïwan (1,25 p. 100) et en Corée du Sud (15 p. 100). Le bois feuillu canadien raboté entre en franchise dans certains pays, au Japon notamment, mais un tarif de 4 p. 100 s'applique au bois feuillu raboté, importé par les pays de la CEE, et des droits plus élevés sont imposés par certains autres pays. Il n'y a pratiquement pas d'exportation de bois feuillu raboté vers les pays d'outre-mer.

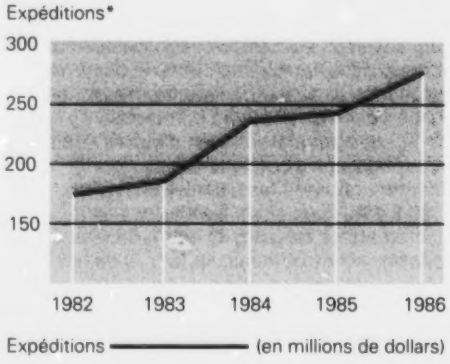
En général, les barrières non douanières sont inexistantes dans ce secteur. Le Canada et les États-Unis appliquent les mêmes normes techniques. Parmi les facteurs liés au commerce qui préoccupent les exportateurs canadiens, notons les règlements phytosanitaires imposés par certains pays pour empêcher la propagation d'insectes et de maladies, comme la flétrissure du chêne.

Étant donné que le commerce du bois de sciage feuillu entre le Canada et les États-Unis se fait en franchise, l'élément le plus important de l'Accord de libre-échange est l'élimination des tarifs actuellement en vigueur pour les produits fabriqués à partir du bois feuillu, comme les palettes, les meubles et les parquets. La plupart de ces tarifs seront éliminés d'ici 5 ans. Le principe de l'arbitrage des différends prévu par l'Accord est aussi un élément capital. En outre, l'Accord permettra au Canada de maintenir un contrôle sur l'exportation des billes de bois.

Facteurs technologiques

Même s'il est possible d'acheter au Canada du matériel de fabrication étrangère ou canadienne pour améliorer le rendement des scieries, bien des entreprises estiment que l'important investissement requis pour moderniser leurs installations n'est pas rentable actuellement. Dans certains cas, cette situation est aggravée par l'absence d'une source d'approvisionnement en matières premières suffisamment proche des usines pour en justifier la modernisation.

Il est difficile pour les scieries de produire du bois à partir de matières premières de qualité inférieure. Certaines usines utilisent des machines permettant de réduire directement en copeaux des billes entières de bois de qualité inférieure, alors que quelques-unes possèdent le matériel nécessaire pour obtenir des produits de dimensions prédéterminées à partir de billes tordues et du bois de qualité inférieure.



* *Estimations.*

Autres facteurs

Actuellement, la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, soit environ 80 ¢ US, est un facteur positif pour l'exportation vers les États-Unis des produits obtenus à partir d'essences locales. Depuis septembre 1985, sur les marchés d'outre-mer, la réévaluation des dollars canadien et américain face aux devises européennes et autres a été également avantageuse pour le Canada.

Une part importante des forêts de feuillus du Canada appartient aux provinces à titre de forêts domaniales. Afin d'assurer un approvisionnement constant à l'industrie du bois, les gouvernements provinciaux ont instauré une politique de gestion forestière visant à améliorer le rendement des forêts de feuillus.

3. Évolution de l'environnement

Au cours des 15 prochaines années, la production de bois de sciage feuillu aux États-Unis devrait connaître une croissance plutôt lente, soit en moyenne de 1 p. 100 par an. Les prévisions du secteur privé indiquent également que la demande américaine de bois feuillu devrait augmenter d'environ 1 p. 100 par an, au cours de la même période, la croissance portant sur les marchés des boisages de mines, des traverses de chemin de fer, du meuble et de l'exportation. Même s'il n'existe pas de données précises pour l'industrie canadienne, son rendement est habituellement le même que celui de l'industrie américaine. Toutefois, si la demande pour le tremble, espèce dont le Canada possède de vastes réserves, devait augmenter, la production et les exportations canadiennes de bois feuillu pourraient s'accroître à un rythme beaucoup plus rapide.

Au cours des 5 ou 10 prochaines années, la recherche de nouveaux débouchés pour le bois d'érable et de bouleau de qualité inférieure devrait être l'un des principaux facteurs de la compétitivité de ce secteur, compétitivité qui s'exercera fort probablement en Amérique du Nord, car les frais de transport par mer rendent peu rentable l'exportation outre-mer des produits de faible valeur. Certaines entreprises tentent d'améliorer leur matériel afin de pouvoir offrir des produits sur commande, notamment les composantes de palettes et de meubles.

Le tremble et le bouleau blanc sont encore une importante ressource sous-utilisée. La possibilité de produire d'importants volumes de bois de sciage à partir de ces essences laisse entrevoir de nouveaux débouchés à l'exportation. A l'heure actuelle, la demande pour le tremble et le bouleau porte surtout sur le bois de qualité supérieure, même si un nouveau marché s'ouvre au Canada et aux États-Unis pour le tremble de qualité inférieure sous forme de bois traité utilisé pour les travaux d'aménagement paysager. Parmi les éventuels marchés d'outre-mer pour certaines catégories particulières de bois de tremble, mentionnons la CEE, l'Arabie Saoudite, la République populaire chinoise, le Japon et la Corée du Sud.

L'aulne de l'Oregon, autre essence sous-utilisée, pousse en abondance sur la côte de la Colombie-Britannique. La transformation de l'aulne en bois de sciage devrait commencer d'ici quelques années, mais le volume de la production sera inférieur à celui du tremble et du bouleau blanc.

Certains autres marchés pourraient s'ouvrir si les préférences des consommateurs se portaient davantage sur l'érable et le bouleau canadiens de ton pâle et à grain fin, plutôt que sur le bois à grain prononcé tel le chêne, dont il n'existe que des quantités limitées au Canada, et l'acajou qui y est inexistant. Pour le marché canadien, l'importation de bois feuillu est un important facteur et, à moins que les goûts des consommateurs n'évoluent, les importations demeureront considérables.

L'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir d'incidence notable sur l'industrie du bois de sciage feuillu. Même si l'élimination des droits de douane sur les produits fabriqués à partir de bois feuillu (palettes, meubles et parquets) risque d'exiger une certaine adaptation industrielle, il est peu probable que la demande globale de bois feuillu canadien change de façon marquée. L'instauration du principe de l'arbitrage des différends aux termes de l'Accord de libre-échange favorisera un climat commercial positif entre le Canada et les États-Unis.

4. Évaluation de la compétitivité

En général, l'industrie canadienne du bois feuillu est compétitive sur le marché intérieur et sur certains marchés régionaux des États-Unis, car les essences canadiennes, notamment l'érable, le bouleau et le tremble, sont très en demande.

L'industrie canadienne a réussi à établir un commerce d'exportation avec plusieurs pays d'outre-mer, notamment en Extrême-Orient. Toutefois, seul un secteur très restreint de l'industrie canadienne de la transformation du bois feuillu peut fournir le bois de qualité supérieure ou de dimensions prédéterminées, exigé sur les marchés d'outre-mer, où en général le bois feuillu canadien de qualité inférieure ne soutient pas la concurrence.

Aussi l'Accord de libre-échange ne devrait-il pas avoir d'effets directs sur cette industrie étant donné que le commerce du bois de sciage feuillu entre le Canada et les États-Unis se fait déjà librement.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Bois de sciage feuillu
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3033

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 2512

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements[a]	750	700	700	700	700	700
Emplois[a]	6 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Expéditions***/[a]	115	175	184	235	242	278
(en milliers de mètres cubes)	1 359	1 088	1 042	1 280	1 270	1 397
Produit intérieur brut*/****/[a]	58	67	88	103	111	102
Investissements*/***/[a]	11	19	20	25	27	30

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations***/[b]	40	65	69	75	72	88
(en milliers de mètres cubes)[b]	344	236	226	268	241	273
Expéditions intérieures**/***/[a]	75	110	115	160	170	190
Importations***/[c]	39	105	158	173	168	217
Marché intérieur***/[a]	114	215	273	333	338	407
Exportations (en % du volume de la production)	25	22	22	21	19	19
Importations (en % du volume du marché intérieur)	36	32	41	36	34	36
Part canadienne du marché international (en %)	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

Source des importations (en %)	É.-U.	Amérique du Sud	Asie	Autres
1982	94	3	3	—
1983	93	4	3	—
1984	94	2	3	1
1985	95	3	2	—
1986	94	3	2	1

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1982	35	47	9	9
1983	38	45	10	7
1984	44	34	14	8
1985	47	36	9	8
1986	44	38	11	7

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements[a] (en %)	8	40	48	4	*****
Emplois[a] (en %)	8	40	48	4	*****
Expéditions (en %)	7	40	45	8	*****

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
G.W. Martin Lumber Ltd.	privée, canadienne	Harcourt (Ontario)
Commonwealth Plywood Cie Ltée, Sainte-Thérèse (Québec)	privée, canadienne	Rapides-des-Joachims (Québec)
Murray Brothers Lumber Co. Ltd.	privée, canadienne	Madawaska (Ontario)
The James MacLaren Industries Inc.	publique, canadienne	Thurso (Québec)
McRae Lumber Co. Ltd.	privée, canadienne	Whitney (Ontario)
J.D. Irving Ltd., Saint John (N.-B.)	privée, canadienne	Veneer Siding (N.-B.)
Rexfor, Québec (Québec)	provinciale, canadienne	Mont-Laurier (Québec)

* Les chiffres correspondent à 5 p. 100 des statistiques sur les scieries et les usines de rabotage.
** Les expéditions intérieures ont été estimées à l'aide d'un prix unitaire.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
**** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.
***** Moins de 0,5 p. 100.
a) Estimations.
b) Comprend les exportations après transformation de certains bois importés.
c) Comprend les importations de certains bois exportés après transformation.

Nota : Comme en général les données financières et les statistiques sur ce secteur sont rares, il a fallu avoir recours à de nombreuses estimations pour la rédaction de ce profil.